

特集：魔法の習慣 8

第1章

I Have a Dream

一般社団法人ドリームマップ普及協会
理事（発案者） 秋田 稲美さん



伊藤 孝一

東京都中小企業診断士協会城南支部

「ドリームマップ®」は、将来なりたい自分の姿をイメージし、台紙の上に写真や文字で表す自己実現のための目標達成ツールだ。ドリームマップ講座では、コーチング理論やNLP心理学をふまえた独自研修プログラムを通じてドリームマップの作成・夢の宣言までを行う。そして、①自己分析、②夢（目標）の設定、③具体的な行動への落とし込みの3ステップに基づき、夢の4つの視点〈自己（物質）、自己（精神）、他者、社会〉で夢を描いていく。それは、まさに秋田さんが歩んできた人生の縮図そのものであろう。

2002年に秋田さんがドリームマップを発案、2003年にはコーチング研修とセミナー講師養成を中心とした人財開発事業の株式会社を名古屋に設立し、その後、東京に進出。東海道新幹線・品川駅の開業を契機に、建築ラッシュで活況を呈する港南地区に建つマンションの一室に品川ライフシャイニングサロンを設けた。名古屋で創業した起業家にとって、東京進出は成功の証である。サロンはいまや、秋田さんの東京における活動拠点であるだけでなく、ドリームマップの伝道師であるドリマ先生（協会認定のドリームマップ講師）の交流の場だ。

1. 職場を「食場」へ

秋田さんへのインタビュー当日、サロンでは「夢が溢れる職場づくり【ドリームマップ

研修導入】事例報告会」が開催され、報告会前のランチミーティングから私は参加した。

サロンを開設するに当たり、仕事をする「職場」を超えて、従業員と食事を通じてコミュニケーションを図る「食場」にしたいという秋田さんの思いがあった。そして、その思いはいまも続いており、年間1,000人がサロンで飲食しながら懇親を深めている。これは秋田さんの習慣の1つと言えそうだ。

事例報告会当日も、秋田さんが自ら作る、野菜がたくさん入った冷やしパスタとスープのランチを楽しみながら、報告会に参加する発表者と聴講するドリマ先生の交流の場となったサロン。そういったサロンで、秋田さんやドリマ先生とひとときを過ごし、仲間とのコミュニケーションが、自分の、そして周りの夢をつくり、実現させてきた原動力であると感じた。夢をつくり、実現させるための、“ドリームマップ”は、どのように生まれ育ったのか。



2. ドリームマップの誕生

ドリームマップは、2002年、名古屋で行われた「女性のための創業塾」で誕生した。

前年の創業塾の結果は厳しいものだった。定員50名はあっという間に満員になったが、全5回の講座は回を追うごとに受講生が減り、最終回は3名のみ状況。困り果てた商工会議所の創業塾運営担当者は、コーチング研修で名が知られている秋田さんに相談した。

運営担当者から前年の創業塾のカリキュラムを聞き、即座に「これは、うまくいかないな」と感じた。5日間を90分で1日3コマ、合計15コマの講座とし、各コマには、銀行の融資担当、税理士、社会保険労務士、中小企業診断士など、起業にかかわる専門家15名が講師。講座の内容が専門的すぎて、受講生はついていけなかった。

「いままでの講座は、受講生に対し、起業を勧めるどころか、起業をあきらめさせるような内容になっている」と、秋田さんは直感した。運営担当者からは、受講生をやる気にさせ、一歩踏み出すきっかけとなる講座にしたいと依頼を受け、秋田さんは3ヵ月間、悩みに悩んだ。期限は迫るものの、運営担当者のニーズに応えられる解決策を見出せない中、ふと、ある言葉が閃光のように頭に浮かんだ。

“ドリームマップ（夢への地図）”

「創業塾に参加する女性は、最初から借金をして事務所を開設するより、むしろ、自分ができる範囲で、家庭で趣味を活かして起業するイメージがある」と語る秋田さん。そういった受講生のニーズに応えるには、入口は専門用語を並べ立てた事業計画書よりも、「こんなことができたならワクワクする」と夢の世界をビジュアルに表現したほうがよいだろう。

秋田さんは、たくさんの雑誌を用意し、塾生はその写真を切り貼りしながら、各自の夢を台紙で表現した。これがドリームマップの始まりだ。



ドリームマップの作成と併せ、元気な起業家数名をゲストに招き、起業の楽しさを受講生に伝えた。結果、50名の参加者は5日間を100%完走し、創業塾は大成功。また、これだけでは終わらなかった。50名の塾生が次々に起業していった。地元紙の市民欄には、塾生が次から次へと紹介される「創業の渦」が発生、50名の塾生の中で1名が何かを始めると、残りの49名が全力で応援した。次から次へと連鎖的に50名が起業するのを目の当たりにし、秋田さんは「これが夢の力だ」と実感したという。

“ドリームマップ”の言葉が、閃光のように頭に浮かんだ秋田さん。どのような人生を歩んで、ドリームマップを発案し広めたのであろうか。

3. 「小説家になれるよ」

秋田さんは幼い頃から小説家になる夢をもっていたが、人に打ち明けると否定されると思い、誰にも言えなかった。転機は高校時代の読書感想文が校内で受賞したときだった。

「“人間失格”を読んで」というタイトルで、自分の内面の暗さを吐露した内容だった。当時、現代国語を教えていたクラス担任の先生が「プライベートなことが書かれているけれど、皆に見せていいのか」と聞いてきた。秋田さんは「どうぞ、載せてください」と即答すると、先生から「小説家になれるよ。その覚悟があるのだったら」。秋田さんは「現代国語の先生から、自身の夢を認めてもらったことが、それまでの人生で一番嬉しい出来事



だった」と思い返した。

「皆、自分の夢を言えないのだな。否定されるのを恐れて。でも、そこで『なれるよ』とか、『いいじゃん』とか、その一言を言ってくれる大人がいたら、もっと多くの人の夢が実現すると思うのです」

自分の夢を伝えられる場所をつくり、周りが夢を認め、夢の実現に向けて後押しすることの大切さが伝わる出来事だ。

4. トップセールスレディへの軌跡

短大を卒業後、国内大手の生命保険会社の営業職員として入社した。「保険のおばちゃん」から「ファイナンシャルプランナーのセールスレディ」へとイメージ一新を図る保険会社。その会社が作成した入社案内のビデオを見て、自分がファイナンシャルプランナーとして颯爽と保険を販売するシーンを想像し、新しい社会人生活に心躍らせていた。

しかし、いざ入社してみたら、ビデオとは真逆の世界が待っていた。「保険をとってこい！」と発破をかけられて、おまけに営業担当先が裁判所。当時、裁判所の職員は共済保険に加入しており、「民間の生命保険は見向きもされない状況の中、半年経っても契約をとれず、辞めたいと思っていた」と振り返る。

時間を持って余し、何気なく裁判の傍聴を始めた。すると、司法試験受験生と勘違いした裁判官から、「司法の勉強中ですか」と声を掛けられた秋田さんは、「保険会社の職員でサボっているのです」と正直に告白。裁判官は「ちょうど結婚を控えていて、保険のこと

を相談したかった」と裁判官室に通した。

裁判官室は、入社案内のビデオの契約シーンを想起させる雰囲気。契約の成立で入社当時に思い描いていたことを達成し、気分は高揚した。初の契約獲得までは随分と回り道をしたものの、その裁判官の紹介で、大型契約を次から次へと獲得し、21歳で年収1,000万円を稼ぐまでになり、トップセールスレディへと一直線で進んだ。

具体的なイメージでビジョンを描くことの大切さを痛感した秋田さん。具体的にイメージできるビジョンが与えられれば、それを実現したいという気持ちが沸き起こり、共鳴できるようになることを体験した。

5. 誰かの役に立ちたい

結婚後しばらくして、出産により仕事を辞めたものの、社会とのつながりを再度もちたいと秋田さんは感じていた。

「専業主婦の生活はストレスを重ねがち。パートの職を見つけたけれど、時給720円では子どもの保育料も賄えない」

時はITブーム。時給はパソコン教室のアシスタントが1,500円、メイン講師が4,000円だが、自分にはそのスキルがない。WORD・EXCELが操作できればアシスタントに、マイクロソフト社のオフィシャル・トレーナーの有資格者であればメイン講師を担当できるとわかり、半年の猛勉強で合格し、メイン講師にステップアップした。

秋田さんは、「ステップアップより嬉しかったことは、自分を指名した講座依頼が増えたこと。誰かの役に立っていることを実感できると、もっと指名してもらうにはどうしたらよいのだろうと、どんどん努力した」と当時を思い浮かべる。時給だけでなく、他人への貢献がより強いモチベーションにつながることを実感した。

「やっぱり大事なことは、ビジョンの明確化。つまり、あの人のポジションに私は座りたいと、その途中で経過とゴールをしっかりと見

えるようにすること。加えて、ビジョンを実現することで、誰の役に立っているのかを見えるようにすることも重要ですね」

このビジョンの明確化は、秋田さんの中でも重要な習慣になるだろう。

さらに、秋田さんは順番も大事と言う。「まずは、時給。もらうものをもらい、そこから始めて、その先のモチベーションは誰かの役に立つこと」

6. 人財育成事業とドリームマップへ

2000年にパソコン講習・指導で創業。ITブームに乗り、女性のみで稼働スタッフが70名程度となり、年商1億円を超えてパソコン教室事業は急成長。しかし、急成長事業の宿命で、大手の参入により価格破壊が起き始め、秋田さんは先行きに不安を感じていた。「いまの楽しい仲間たちとつながっていたい。つながってられる新規事業は何だろうか」と今後を模索していた。

ある日、TVのニュース番組から漏れ聞こえた“コーチング”の話題。米国では、経営者へのコーチングがビジネスとして成立していた。一方、当時の日本では未知の分野。しかし、調べれば調べるほど、パソコン教室の事業と通じるものを秋田さんは感じていた。

「パソコンを学びたい人は、何か目的があって学びにくる。また、パソコンを教えるとき、講師から画面は見えず、受講生の表情しか見えない。講師は、受講生の状況を表情から想像する力がとても強いので、想像力も強みになるはず」

皆でコーチングを学び、強みを活かしたコーチング研修に新規事業への大きな可能性を感じたため、コーチング事業の立ち上げを決断した。当時、パソコン教室の事業で収益を稼いでいたが、その後、2年間で状況は激変。コーチングなどの人財育成事業が収益の柱となった。決して、現在の好調な事業に安住せず、自分たちの強みを活かせる事業が何なのか、アンテナを広げて情報を収集し、新規事

業を模索したことが、ドリームマップの成功につながったのだ。

7. ドリームマップの今後

一緒にドリームマップを広げる「仲間」のドリマ先生は、国内外で約600名。ドリームマップは、個人、職場、学校へとさまざまなかたちで広がり、10万人以上がドリームマップをつくり、夢を語り合ってきた。

「特に、ここ数年、導入を即決する企業や、他にはない研修で面白いと感じる企業が増えてきて、ドリームマップへの風向きの変化を感じる」と秋田さんは自信を深めている。

「2020年までにドリマ先生を1,000人に、そして、より多くの方に夢を描いてもらい、実現してほしいという思いがある。ただ、それ以降は、自分では描かないようにしている。自分で描いてしまうと、その範囲の枠に収まってしまうから」と秋田さんは決めている。

ドリマ先生に具体的に描いてもらうことで、秋田さんでさえ予想しない方向に夢が広がるはずと考える。そして、インタビュアーの私自身も中小企業診断士として、ドリームマップに描かれた経営者の夢を実現させるお手伝いができないかと考えている。

秋田 稲美

(あきた いねみ)

一般社団法人ドリームマップ普及協合理事。愛知県名古屋市生まれ。大手生命保険会社に入社し、21歳で年収1千万円のトップセールスレディへ。2000年にパソコン講習・指導で創業し、2003年には人財開発を柱に株式会社化しドリームマップを発案。2012年に協会設立で代表理事に就任し、ドリマ先生の育成に尽力、2016年8月に代表理事を退任。



伊藤 孝一

(いとう こういち)

1967年愛知県名古屋市生まれ。一橋大学社会学部卒業後、生命保険会社に入社。システム部門を経て、現在は事務企画部門で勤務。妻は認定ドリマ先生。2015年中小企業診断士登録。1級販売士・日本証券アナリスト協会検定会員。

